



3 min avec Thibault de Saint-Vincent, Barnes



Fondé par Heidi Barnes il y a 22 ans, le réseau immobilier **Barnes** est devenu, en seulement quelques années, une référence sur le segment de l'immobilier de prestige. Fort de 380 collaborateurs, il s'adresse à une clientèle internationale fortunée en quête de pied-à-terre, de résidences secondaires ou de placements hautement rentables.

L'immobilier de luxe ne connaît pas la crise. Et, par extension, Barnes n'ont plus. Depuis plusieurs années, le réseau, spécialisé dans les biens haut-de-gamme, affiche une croissance moyenne de 30 % chaque année. En 2015, le groupe a ainsi généré 35 millions de chiffre d'affaires en France et 20 millions à l'étranger.

Ce succès, Barnes le doit à plusieurs facteurs. Le premier est le dynamisme du marché immobilier de prestige, qui ne cesse de progresser. En 2015, le réseau a vendu l'équivalent de 2,8 milliards d'euros de biens dans le monde, dont 2,2 milliards en France, en Suisse et à Monaco, à environ 85 000 acquéreurs. Le second facteur est son ouverture à l'international. Aujourd'hui, Barnes dispose de 49 bureaux dans les plus beaux lieux de villégiature mondiaux, notamment à Londres, Miami, Paris, Genève, New York, Saint-Barth... Le dernier facteur, c'est la segmentation de son activité. Pour répondre aux besoins de sa clientèle, le réseau dispose d'équipes dédiées aux propriétés et châteaux, à la location saisonnière, aux programmes neufs, à l'immobilier commercial...

Quel regard Barnes porte-t-il sur le marché immobilier de prestige ? Comment le réseau accompagne-t-il les agents immobiliers qui le rejoignent ? Quelles sont les ambitions du groupe à l'international ? Les réponses de Thibault de Saint-Vincent, Président de Barnes.

Video : http://www.youtube.com/v/Yg_7M97NKVM